

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International furniture industry Magazine / Comunicación entre empresarios mueblesos





NO SÓLO LO HAGAS HAZLO CON LECTRA

Lectra puede ayudarte a ofrecer a tus clientes las opciones, la personalización y los precios competitivos que ellos desean sin necesidad de esperar. Te ayudaremos a agilizar el proceso de fabricación en su totalidad y a incorporar eficiencia en cada paso. De este modo, podrás lanzar tus productos rápidamente al mercado sin comprometer la calidad ni los márgenes de ganancia.

Hazlo con Lectra. Para obtener más información sobre nuestros productos para fabricantes de muebles tapizados, visita www.makeitwith.lectra.com/es

Carlos, Diseñador

**HAZLO
CON
LECTRA**

Tecnología
innovación y
excelencia en
el servicio



Duplique la vida de sus herramientas de corte con nuestras maquinas de afilado CNC

Nuestro Centro de Servicio de Afilado en CNC, está certificado por LEUCO-STEHLER ALEMANIA.

Contamos con el servicio de afilado de herramientas de diamante por electroerosión.

Representamos las mejores marcas internacionales de herramienta:

SIERRAS

INCISORES

BROCAS

FRESAS Y CABEZALES

INSERTOS

CUCHILLAS

VENTOSAS PARA CNC

HERRAMIENTAS PARA CNC



www.sistemasalemanes.com.mx
Comisión Agraria #103, Cuatro Arboles
15730, México, D.F. Tels/Fax: (0155) 2598-2321
(0155) 2643-0327, (0155) 2643 4655
atencionclientes@sistemasalemanes.com.mx
ventas@sistemasalemanes.com.mx

18

Comercios no respetan precios durante Buen Fin: Profeco



22

Coppel cierra año con 80 nuevas tiendas; en proyecto el mercado de Guatemala



28

Estudio revela actualidades de la Industria Mueblera en México



38

El futuro de la compra de muebles



40

Redes sociales y mercado de muebles a 2020



FOTO DE PORTADA PROPORCIONADA POR IMM COLOGNE FAIR 2015

DIRECTOR-EDITOR

Francisco Barrera del Real

DIRECTOR COMERCIAL

Rosy Gómez

MERCADOTECNIA

Christian Barrera Gómez

Mario Barrera Del Real

ARTE GRÁFICO

Angel Espinoza

angel.creativo@gmail.com

WEB MASTER

Angel Espinoza

REDACCIÓN

Lucía Rodríguez

Gerardo Reyes Rivera

Fernando de León Armas

Israel Neri

Luis Manuel Barrera

ASESOR CONTABLE

Felipe Dueñas Gómez

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

KARLA BARRERA DEL REAL

CIRCULACIÓN

Francisco Barrera Gómez

PORTE, revista editada mensualmente. Reserva de derechos al uso exclusivo número 04-2008-102319143800-102, expedido por la Dirección de Reserva de Derechos del Instituto Nacional de Derechos de Autor. Autorizada como publicación periódica por SEPOMEX permiso PP 14-0015. Editor responsable de la publicación Francisco Barrera del Real. Certificado de licitud de título en trámite. Certificado de contenido en trámite. PORTE considera sus fuentes como confiables y verifica la información que aparece en la revista en la manera que le es posible, sin embargo puede haber errores en la exactitud de datos, PORTE ni ninguno de sus empleados o colaboradores asumen responsabilidad alguna por el contenido editorial o de los anuncios que se publican dentro de la revista. Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito del editor. Costo de la suscripción anual (12 números) es de \$ 00.00 pesos en el territorio nacional.

SUSCRIBASE A REVISTA PORTE

\$ 800 Pesos 12 ediciones -una mensual-

Contáctenos: Tel (33) 3585 3722

magazine@revistaporte.com

Sierra Leona 1108-1

Col. Independencia

Guadalajara, Jalisco, México

C.P. 44379, Tel-Fax: 52 (33) 3585 3722

Email.com: magazine@revistaporte.com

www.revistaporte.com



Socio Fundador

www.fsmnet.org

Miembro Editorial



148

Visión Empresarial

Ahora tenemos el reto más grande de nuestra historia empresarial, con la entrada de la industria en general y del mueble en particular al Acuerdo Trans Pacífico o TPP, puede ser algo mucho muy positivo para demostrar nuestro ingenio e iniciativa y de igual manera que sea un medio a nuestro favor para conquistar el mercado más codiciado que es el de los Estados Unidos de Norte América y por ende el mercado mexicano.

Desde luego que tendremos que bajar costos y ofrecer más ventajas con referencia a los muebles y productos de importación o integrarnos con ellos en una alianza estratégica...o la tomas o la dejas.

Todos debemos sentarnos a preparar nuestro trabajo, crear el resultado de nuestras ideas y además una parte muy importante, cabildear a nuestras autoridades sobre su visión y proyecto para la industria.

Pero nosotros somos los que debemos dirigir esta grandiosa oportunidad y luego en ese proceso incluir a nuestros gobernantes y obtención su apoyo, el financiamiento y respaldo económico de un presupuesto desde el federal al local, para no fallar en esta tarea que se aproxima.

Tendremos que luchar con nosotros mismos. ¡Conciliar intereses! Para lograr avanzar en el mercado de exportación para el éxito de todos.

¡Si nos decidimos por supuesto que sí podemos!

Por: Ivan Ilko

Francisco Barrera Del Real

La plataforma oficial del INTERIORISMO

35
INVIERNOS
motivo para celebrar
EXPO MUEBLE INTERNACIONAL INVIERNO
17 al 20 febrero 2016
EDICIÓN XXXV

EN EXPO GUADALAJARA
L.01 800 087 2326 T.+52 (33) 3343 3400 expos@afamjal.com.mx
afamjal EXPOMUEBLEINVIERNO.COM.MX f t u y
Guadalajara MODA EN MUEBLE MÉXICO
Love seat de Rich Muebles

Use Marketing Digital para generar venta de muebles en línea

Menos del 4% del gasto en línea el año pasado fue en los muebles. Es una de las mayores categorías minoristas aún sin explotar para el comercio electrónico a pesar de que más y más compradores están navegando para comprar muebles en línea. Si los minoristas de muebles quieren aprovechar la oportunidad en línea el próximo año es usando el marketing digital para impactar sus negocios, a partir de estos tres consejos.



Publicidad digital

La compra de muebles en línea aún no puede ser la corriente principal, pero la posibilidad de comprar y navegar por la Internet juega un papel fundamental en la trayectoria global de la compra. Echa un vistazo a los números de acuerdo con este informe de Google en los muebles.



Adanai
El protagonista de tu hogar



VIVE LOS MEJORES MOMENTOS EN EL CORAZÓN DE TU HOGAR

Calzada González Gallo 3040 Col. El Rosario, Guadalajara, Jal. Teléfonos (33) 3860 - 1080 al 82

www.adanaimuebles.com.mx



***66% de los compradores utilizan Internet para buscar información. 25% realmente hace una compra en línea.**

***63% reportan tomar más de dos semanas y visitar varios sitios de muebles para investigar una compra de muebles. La investigación en línea conduce a mayor AOV (valor promedio de orden), incluso si la compra final es en una tienda.**

***Hay un permanente aumento en la búsqueda en línea de muebles para el hogar, hasta un 14% interanual.**

***94% del gasto pagado de búsqueda va al dormitorio, cocina, sala de estar, y comedores.**

***32% de las conversiones en línea de muebles comerciales comienzan en un teléfono móvil.**

***49% de todas las búsquedas muebles para el hogar están ahora en un teléfono móvil o tablet.**



Está claro que cada vez más los compradores están eligiendo en línea como parte de su viaje de compras de los muebles. Utilizando el marketing digital es una llave para abrir las oportunidades que hay para hacer un impacto en las ventas tanto en línea como fuera de línea.

Siga estos tres consejos para empezar.

Consejo 1: Mejore su experiencia móvil y establezca expectativas realistas para medios móviles (celular, tablet, etc).

2014 fue el punto de inflexión móvil - el año en que más del 50% del tráfico de sitios web de muebles vino de teléfonos móviles o tabletas. Asegúrese de tener una buena experiencia de compra móvil - ya sea a través de un sitio proxy optimizada para móviles o el diseño de respuesta completa. Además, establecer las expectativas correctas y métricas para lo que el tráfico móvil puede hacer por usted. Su comprador puede adquirir en un escritorio o en la tienda, pero probablemente comience su viaje en un dispositivo móvil. Busque herramientas de análisis que permitan realizar un seguimiento de conversiones en varios dispositivos para que pueda reconocer que sus ingresos están influidos por su tráfico móvil.

Sf
San Felipe

Diseña tu Ambiente ...

Rio Conchos Num. 42. Col. Nuevo Fuerte, C.P. 47899 Ocotlán, Jal.
Tel/Fax: (392) 92-2-30-59, indsanfelipe@hotmail.com

¿Fué a una tienda de muebles como resultado de alguna de las siguientes experiencias ?



Fuente: Wanderful Media (muestra=1,027)



Consejo 2: Utilice Buscar para conducir su experiencia local

Si usted no tiene una campaña pagada de búsqueda, iniciar uno, y si ya lo hace, asegúrese de que está utilizando todas las herramientas disponibles para atraer tráfico a sus tiendas. Extensiones de anuncios que muestran la dirección de la tienda y el teléfono más cercano son fundamentales, sobre todo ahora que los compradores pueden navegar o llamar con un solo toque en su teléfono.

Buscar se está expandiendo a nivel local, también - eche un vistazo a las campañas comerciales de Google, donde los minoristas pueden ahora ofrecer anuncios de inventarios locales, la presentación de su catálogo de la tienda y apóyese de los productos de Google.

Consejo 3: Acelerar su meta y marketing para mejorar su experiencia en el sitio

Mientras que los anuncios que "siguen" que después de visitar un sitio pueden parecer ligeramente espeluznante, se han convertido en la norma y le dará una ventaja competitiva. Hay herramientas que están permitiendo a los anunciantes dirigirse al público basados en datos demográficos y comportamiento de compra pasado.

Algunos minoristas están pensando en nuevas y creativas maneras de personalizar su experiencia y lo ponen en anuncios de pantalla inicial de su web. Por ejemplo, en Poppin, www.poppin.com una compañía de productos de oficina y muebles, se puede cambiar el color de sus anuncios gráficos y página de inicio en base a su comportamiento de compra. Si prefiere los productos de oficina de color naranja, se puede esperar para ver una página de la naranja y de los anuncios de display de color naranja.

La clave es pensar en el efecto de sus anuncios en web en la gente al ver el anuncio, no el sitio donde aparece el anuncio. No se olvide de alinear esas campañas con su experiencia en la tienda, también.

La posibilidad de llegar a nuevos clientes y servir mejor a sus ya existentes es realmente infinitas con las tecnologías de marketing digital de hoy en día. El tiempo es ahora para los minoristas de muebles de abrazar la experiencia digital y el poder de la venta en línea. Al centrarse en el móvil, de motores de búsqueda y de visualización, los minoristas pueden aumentar la conversión -venta en tienda y online-, y lo más importante un seguimiento de los resultados y captura de datos.

Aportación: Blueport Commerce



www.sillasinduma.com

sillas_induma@prodigy.net.mx

T E L E F O N O
01 (392) 923 32 49

INDUMA
Un líder respaldando tus proyectos



Cluster en BC baluarte para Muebleros

El Cluster Mueblero de Baja California está haciendo las gestiones respectivas para obtener apoyos de parte de las diferentes entidades del gobierno tanto federal, estatal y municipal, no solamente de manera económica, sino para estimular la promoción y para poder llevar a cabo exposiciones de nuestros productos a nivel local, nacional y de exportación, así lo manifiesta un reciente comunicado que hace extensivo el organismo a través de PORTE.

En su contenido, el Cluster y la asociación de Fabricantes refieren estar preparando un reporte actualizado del potencial de toda la industria. Así mismo subraya el cómo desde el punto estratégico en que está convertido la ciudad de Tijuana podrán dar a muchos industriales del país y con poca inversión en materia prima e insumos, tener acceso a el potencial de venta en los Estados Unidos de Norteamérica.

“Con solamente poca inversión y no en maquinaria, ofreceremos más experiencia incursionando en el mercado de exportación”, afirma.

Hace un recordatoria a los empresarios sobre la falla de industriales que insisten en incursionar en el mercado de exportación sin hacer el debido estudio de ese mercado, lo cual en primera instancia conduce al fracaso de los esfuerzos.

En la actualidad el Cluster tiene maquinaria CNC disponible para cubrir las necesidades de las empresas interesadas, al mismo tiempo mediante el organismo ofrecen el apoyo de cerca de 200 talleres pequeños deseosos de trabajar producto, capacitados y con alta calificación de mano de obra muy solicitada en el vecino país.

A manera de ejemplo de la capacidad de las empresas en la entidad, señalan a uno de los socios que está por abrir las puertas de una nueva planta de nombre Certiflex la cual será una empresa tractora que en base a tecnología y maquinaria de alto volumen estará dando servicio al mercado local en pequeñas, medianas y altas cantidades de producción de dimensionamiento y barrenado, así como con tecnologías de recubrimiento y protección, esto nos brindará a la región una oportunidad de ser más competitivos en precios, tiempo y estandarización para todos nuestros talleres.

Fuente: Cluster Mueblero de BC

Sigue adelante el proyecto de TLC con Brasil

Cuando muchos de los empresarios apenas leen muy poco sobre el nuevo acuerdo de libre comercio ya establecido con Panamá e ignoran mucho de lo que vendrá con el convenio Trans Pacífico o TPP, ya prosiguen las negociaciones cautelosas con Brasil.



Tu estilo de vida lo encuentras con nosotros...

4 GENERACIONES
DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN

AV. FRANCISCO ZARCO No. 2316
COL. LINDA VISTA C.P. 47810
TEL: 01 (392) 9 25 56 96 / 9 23 13 27
OCOTLAN, JALISCO.
E-mail ventas@chavoya.mx

Chavoya
DISEÑO EN MUEBLES Te desea feliz navidad

A finales de noviembre se concluyó la primera ronda de negociaciones para ampliar el acuerdo comercial entre México y Brasil. Desde hace casi 7 meses personal a cargo de Francisco de Rosenzweig, Subsecretario de Comercio Exterior de Economía, está en consultas y preparaciones para que el Acuerdo de Complementación Económica Número 53 (ACE 53) se transforme en un tratado más completo y con ello se sume una preocupación más para los industriales del mueble en nuestro país.

Hasta diciembre 2015 este marco da preferencia a pocos productos y en cantidades muy limitadas, y la idea es que más mercancías, tanto agrícolas como industriales, puedan acceder a preferencias comerciales y pagar menos aranceles, desde luego incluidos insumos o producto terminado en lenguaje mueblero hablando.

La pretensión inicial es que el tratado incluya temas como reglas de origen, facilitación del comercio, inversión, remedios comerciales, propiedad intelectual y coherencia regulatoria. Las conversaciones van muy avanzadas para establecer el acuerdo comercial. El primer intercambio de listas de ofertas, donde se especificará qué se está dispuesto a aceptar, se hizo ya en diciembre 2015 y para febrero de 2016 habrá un encuentro en Brasil para retomar la conversación.

Es de estimar que los empresarios muebleros ya están adentro en la habitación de las negociaciones. ¿O es aseveración equivocada?

Staff



Mundial de futbol y Olimpiadas serían un espejismo para Brasil

Brasil elevó su economía quizás a su mayor potencial en el último lustro, pero la actualidad dista mucho del periodo de bonanza 2010-2014 y entre ellos la afectación es para las industrias de la madera y el mueble que se ven seriamente afectados.

El boom de la producción y comercialización motivados en mucho por la celebración del mundial de futbol en 2014 y los próximos juegos Olímpicos del 2016, empiezan a reflejar una economía en serias dificultades.

Para muestra, en el periodo Enero - Septiembre las exportaciones brasileras de muebles cayeron un 10,8% llegando a USD 449,7 millones comparadas con USD 503,0 millones en el mismo periodo 2014.

Dentro de los 10 principales mercados externos únicamente EE.UU. presentó un incremento (+ 15,6%) al totalizar USD 95,6 millones. En los restantes 9 principales mercados se presentaron caídas en el valor exportado. La mayor baja corresponde a las exportaciones a Argentina (- 20,3%) al pasar de USD 66,9 millones en 2014 a USD 53,3 millones en el presente año. Así mismo las exportaciones brasileñas de muebles a otros mercados suramericanos como Uruguay, Bolivia y Chile tuvieron caídas superiores al 7%.

Santa Catarina se consolidó en los primeros 9 meses del año como el mayor estado exportador de muebles de Brasil totalizando USD 158,8 millones (2014: USD 154,9 millones) para un incremento de 2,5%. Las exportaciones de muebles del estado de Rio Grande do Sul cayeron 14,6% al totalizar USD 136,2 millones (2014: USD 159,4 millones).

Así mismo los otros principales estados exportadores vieron disminuir sus ventas al exterior.

Brasil Moveis

Crean emporio maderero en USA

Weyerhaeuser Co adquirió los derechos sobre Plum Creek Timber Co Inc en un acuerdo anunciado a fines de noviembre 2015, suma que logra crear una nueva empresa del orden de los \$ 23 mil millones de dólares con negocios en madera, terrenos y productos forestales, la más grande en los Estados Unidos.

Weyerhaeuser Company y Plum Creek anunciaron que han firmado un acuerdo definitivo para crear una empresa líder de productos de madera, la tierra y bosques en el mundo, con más de 13 millones de acres (52 mil kilómetros cuadrados) de bosques maderables en Estados Unidos.

“Estamos muy contentos de combinar a los dos líderes en nuestra industria para crear la principal compañía líder de madera, terrenos y los bosques del mundo”, dijo Doyle R. Simons, presidente y director ejecutivo de Weyerhaeuser. “Esta nueva empresa creará un gran beneficio para los accionistas mientras creamos valor a través de las mejores prácticas compartidas, economías de escala, sinergias de costos, la excelencia operativa y la asignación disciplinada de capital. Nuestros clientes y empleados se beneficiarán también al conformarnos en un equipo ganador con valores comunes y una experiencia sin precedentes en la madera, cultivos forestales y la fabricación” se leyó en un comunicado emitido por la empresa.

Se espera que la transacción culmine a finales del primer trimestre o principios del segundo trimestre de 2016. La nueva compañía creada mantendrá el nombre de Weyerhaeuser.

AZENTI®
made in Italy

VESPER

Cristoph Jentz

Dalhousie 133 - Sector Reforma
Guanabara, Jataí - C.P. 44610

Tel: (01 33) 3619 0601
Fax: (01 33) 3619 0588

01 800 439 0001
www.azenti.com

Comercios no respetan precios durante Buen Fin: Profeco

Para muchos El Buen Fin decepciona, en principio porque los comerciantes no ofrecen descuentos interesantes, abusan al re etiquetar con precios más altos horas antes de arrancar el fin de semana más barato del año, persisten los abusos de comerciantes y más delicado aún la percepción del consumidor en el sentido de que los bancos sólo pretenden ganar al condicionar las compras con tarjeta de crédito, sumar réditos y endeudar al comprador.

A modo de ejemplo, durante las primeras 72 horas de El Buen Fin, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), recuperó alrededor de un millón 636 mil pesos y concilió en 650 de las 861 quejas y denuncias por irregularidades. No respetar los precios exhibidos, no entregar notas o comprobantes, no exhibir precios a la vista del consumidor, no respetar promociones u ofertas anunciadas, aplicar cargos y redondeos sin consentimiento, condicionar la venta o el servicio y publicidad engañosa, han sido las denuncias más frecuentes.

Siguiendo con la ilustración, en el Distrito Federal se presentaron 116 quejas, Estado de México 101, Nuevo León 45, Puebla 44 y Coahuila 35. Los establecimientos con mayor número de denuncias en primera instancia han sido Walmart con 79, Soriana con 68, Liverpool 62, Chedraui 46 y Sam's Club 30. La Profeco también detectó aumento de precios en mil 505 artículos electrónicos y electrodomésticos, como pantallas de televisión, lavadoras



y aparatos de DVD, respecto al precio en días anteriores a El Buen Fin y se registró una reducción en 18 mil 842 precios. Los establecimientos en donde se reporta un mayor número de aumento a precios son Famsa, Coppel, Elektra, Walmart y Soriana, en el Distrito Federal, Mexicali, Matamoros, Saltillo y Torreón.

En el caso de muebles detectar modificaciones de precio es un poco más complicado, dado que no hay un parámetro de comparación, los modelos cambian un poco y con ello no se puede argumentar similitud. Pero lo gris del asunto es que diversas tiendas que están convertidas en pilares de la compra mayorista de muebles siguen insistiendo en ser las más señaladas ante Profeco por sus prácticas abusivas durante esta semana de "ofertas".

carreiro
Colchones
Que sueñes con los angelitos®

Un excelente día,
empieza por un
gran descanso.

Conoce El lugar más tranquilo del mundo® en: carreiro.com.mx

Contacto: +52 55 5779 · 8170 / ventas@colchonescarreiro.com

f
in

Historia Gris

En las primeras dos ediciones (2011 y 2012) de ese fin de semana de noviembre en el que las empresas lanzan descuentos especiales para impulsar el comercio, Profeco sólo realizó sondeos para conocer el resultado del evento pero no señaló a las empresas con malas prácticas. En 2011 registró 66 denuncias y en 2012 recibió 165, aunque los mismos reportes de Profeco tienen variaciones, pues en un comunicado de 2013 aseguran que fueron 75 denuncias y 81 quejas durante 2012.

Ya en la edición de 2013 la Procuraduría comenzó a revelar su lista negra, reportó 81 denuncias y 7 quejas, siendo las empresas más denunciadas: Sam's Club, Liverpool, Famsa, Coppel y Chedraui. El centro del país registró el mayor número de denuncias: Distrito Federal, Estado de México, Puebla e Hidalgo.

En 2014 las más acusadas fueron Wal Mart, Soriana, Sam's Club, Liverpool, Famsa, Coppel, Bodega Aurrera, Chedraui, Sears y Home Depot; principalmente en el Distrito Federal y la Zona Metropolitana, Puebla, Jalisco, Guerrero, Chihuahua y Nuevo León. Las principales irregularidades denunciadas fueron: publicidad engañosa, no respetar promociones y ofertas así como no informar o respetar términos y condiciones.

Durante el primero día del Buen Fin de 2014, la Profeco aplicó suspensión de actividades a 77 establecimientos de las cadenas Coppel, Elektra, Famsa, Wal Mart, Salinas y Rocha, Liverpool, Sears, Soriana, Chedraui, Comercial Mexicana y Bodega Aurrera, en las siguientes entidades: Distrito Federal, Estado de México, Zacatecas, Durango, Aguascalientes, Tlaxcala, Coahuila, Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Quintana Roo, Querétaro y Guerrero.

Son razones justificadas para argumentar porqué El Buen Fin decepciona y se convierte en una campaña publicitaria para hacer ganancias en un fin de semana, es difícil creer que sean más los comerciantes que piensen en el consumidor o que apliquen verdaderos descuentos en sus mercancías. En el caso de muebles hay negocios que únicamente aplican los descuentos que a ellos les hacen sus proveedores.

Hay mucha justificación cuando escuchamos decir que prolifera la publicidad engañosa, descuentos que no existen o simplemente que una noche antes modifican la etiqueta para luego hacer el "descuento" en presencia del comprador.

La continuidad del Buen Fin está asegurada, pero si la pretensión es aumentar el consumo de muebles, el esfuerzo por llegar a mejores precios al consumidor final debe ser parte de una honesta alianza fabricantes y comercializadores.

Por: Javier Gomez – Staff PORTE.



Ramón Castellanos # 969 Col. San Isidro, Guadalajara, Jalisco
Teléfono: (33) 3168-6389 y (33) 3665-4069 | Nextel ID: 62*355474*2
Email: ventasnacionales@newconcept.com.mx

Coppel cierra año con 80 nuevas tiendas; en proyecto el mercado de Guatemala

Cerrar el año 2015 con 80 tiendas nuevas estima Grupo Coppel, además de proyectar su incursión en el mercado de Guatemala, son parte de los objetivos inmediatos.

Los artífices del éxito iniciado por Don Enrique Coppel Tamayo, son los hermanos Enrique seguido de la intervención de Agustín Coppel Luken quienes partieron de la premisa “si funciona el modelo en una ciudad media de México, podía funcionar en todas las ciudades, con muy pocos cambios”, así fueron gestando el crecimiento.

“Enfocamos todo a que se hiciera un modelo estándar y eficiente, de construcción, de camiones, de centros de distribución, de diseño de tienda, de exhibición, todo muy enfocado a la repetición y a la estandarización. El mismo tubo de luz está en una tienda y en la otra, el mismo método constructivo, los mismos tableros de electricidad,

los mismos pisos, eso nos dio una eficiencia y una forma de poder atender a todos. Si encontrábamos mejores maneras de hacer las cosas, las implementamos a nivel nacional”, afirma Agustín Coppel, presidente del Consejo de Grupo Coppel y director de la empresa.

Estima la posibilidad que en el Distrito Federal sus tiendas sean una opción más de muchas, pero en un pueblo pequeño, de 100,000 habitantes, las Tiendas Coppel generan un cúmulo de atractivos y el modelo es el mismo que se establece en las ciudades más grandes.

“Hay muchas ciudades y poblaciones de 100,000 y 80,000 habitantes que tienen gran potencial y estamos entrando en ellas. Tienes ciudades grandes en las que puedes abrir tiendas. Ahorita, aunque estás en Argentina y Brasil, tienes 17 en Argentina y 14 en Brasil, pero es un periodo de exploración, de prueba, buscando bien cómo puedes atender a otro mercado”, agrega Castro Vega. El siguiente punto a explorar es Guatemala. “Ahorita se está analizando y es muy probable. Puedes entrar orgánicamente o con adquisiciones, lo orgánico a nosotros se nos ha dado geográficamente, por cercanía, acá que está tan cerquita es como si te brincaras a otro estado de la República. En el país todavía tenemos mucho para dónde crecer”, refiere Carlos Castro Vega, director de finanzas en Grupo Coppel.



Coppel en el Sur

Sudamérica

Ubicación de las 28 tiendas Coppel al sur del Continente

COPPEL AMÉRICA		
PAÍS	Argentina	Brasil
UBICACIÓN	Buenos Aires	Paraná
TIENDAS	14	14
PRESENCIA	Desde 2010	

* Abril 2015

FUENTE: COPPEL

Asegura que en el resto del 2015 –prácticamente en las 6 últimas semanas, abrirían entre 60 y 80 tiendas nuevas.

Por lo que respecta al crecimiento, la estimación del 2015 es concluirlo con un 25% de incremento en ventas de muebles –mismas tiendas–.

Negocio Global

En la actualidad Grupo Coppel suma en su oferta a Banco y Afores Coppel, están además aprendiendo a vender en Argentina y Brasil. Y al arrancar el año 2015 compraron las tiendas Viana. “En el caso de Viana, teníamos en la ciudad de México alrededor de 52 tiendas, entre 50 o 55, y cuando sale la oportunidad de Viana, adquieres 51 puntos de venta de golpe, y ya duplicas prácticamente tu presencia en el DF. Que 100 tiendas para el DF en realidad no es mucho, para mí el Distrito Federal es una cantidad importante de ciudades juntas, pero eso te permitió de golpe crecer al doble”.

Desde luego que no todo es fácil, ahora, confiesa, están enfrentando graves problemas en Brasil para sacar adelante las tiendas. Reconoce que no es fácil el entorno de Brasil y para ejemplo está Elektra en el transcurso del año salió de Brasil, así como han salido otros competidores. “Estamos ahí luchando, no va a ser fácil. Y en Argentina también, no sabemos qué va a pasar con el país, también estamos enfrentando problemas. Por eso llegamos aquí –en la ciudad de México– y todo en orden, comparado con las situaciones de allá. Aquí internamente ya estamos en todos lados, pero tenemos un campo de crecimiento muy grande”, declara Agustín Coppel.

Sucesión

El actual presidente y director de la cadena de tiendas departamentales más grande de México, con ventas por 85,523 millones de pesos y una utilidad de 9,028 millones de pesos en 2014, recuerda que llegar a la presidencia del Grupo fue una sucesión a muy buena edad.

“Mi papá hizo la sucesión alrededor de los 60 años, y Enrique –su hermano– también, alrededor de los 60 años; hay una política de sucesión en la empresa, de todos los directivos, que es también alrededor de estos años.

Pueden seguir trabajando; de hecho, Enrique sigue en la empresa, después de ocho años que llevo yo en la dirección. Él sigue trabajando en temas especializados y algunos otros directivos que ya tienen muchos años trabajando en la empresa, siguen, pero ya no como cabezas de las subdirecciones o responsables finales, sino en un plan más de asesoría y de adopción de problemas.”

Agustín Coppel dice que son siete hermanos y que son una familia de empresarios. “Vamos a cumplir 75 años de que mi papá fundó la empresa. Estuvo muchos años manejando una tienda, más de 25 años, muchos años más con dos o tres tiendas a nivel local. Costó mucho trabajo encontrar la fórmula adecuada de atender el mercado y hacerlo de manera eficiente.”

Finalmente el CEO de Coppel explica que la familia ha estado muy presente en la empresa: “Fue mi único trabajo. Yo entré a trabajar aquí hace 28 años. Estudié mercadotecnia en el Tecnológico de Monterrey; en aquella época era una carrera nueva, con la idea de enfocarme más en el área comercial de la empresa.”

Fuente: Grupo Coppel

Muebles, Perspectivas de la Industria en EU

*EL crecimiento del sector sigue superando al de la economía en EU

El crecimiento en la industria de muebles de EU (Estados Unidos de Norte América) sigue superando a la economía estadounidense, debido en gran parte a las fuertes actuaciones en las ventas de mobiliario de dormitorio y comedor. Mientras que la vivienda sigue mejorando y aumentos de gastos discrecionales, el sector debe seguir mejorando durante el 2016. Mike Hudgens, Gerente Regional del Sureste de la empresa CIT Commercial Services nos ofrece sus puntos de vista sobre las tendencias actuales y las oportunidades en la industria del mueble.

¿Cómo describiría la situación actual del sector del mueble?

El sector del mueble sigue siendo muy fuerte. La propia industria está realizando aproximadamente el doble de la economía en general. Según Smith-Leonard Firma de Contadores, la industria está creciendo a una tasa del 6 al 7 por ciento año tras año, lo que se compara muy favorablemente con respecto a la economía en general.

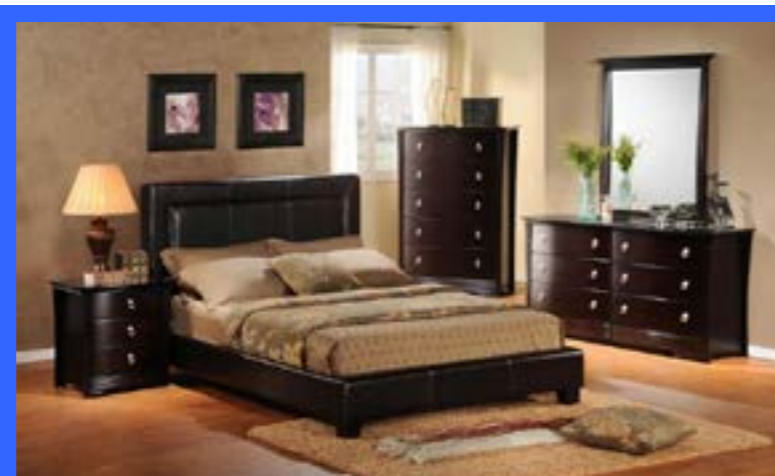
¿Qué áreas dentro del sector del mueble es lo que ves en crecimiento durante el próximo año?

Veo el crecimiento que viene de unas pocas áreas. Los movimientos sigue yendo bien en general, al igual que los muebles de dormitorio y comedor. Y colchones están haciendo muy bien sus ventas. De acuerdo con la Asociación Internacional de Productos para el Sueño, el último Barómetro de cama, en un informe mensual de

ventas de colchones de Estados Unidos publicado por el grupo, tiene en cuenta que las ventas de unidades aumentaron un 4,2% en julio de 2015 respecto al mismo mes en 2014.

La industria del colchón sigue creciendo debido a las nuevas tecnologías y los nuevos participantes que llegan al mercado. Estamos viendo que los nuevos operadores suman a las características del sector de marketing y tecnología una orientación a los datos demográficos específicos, como los atletas y las personas que viven un estilo de vida saludable y activo.

Lo que es interesante es que las empresas de colchones finalmente están cambiando su enfoque a la venta por la comercialización del producto en comparación con la comercialización de la garantía. Esto suena como un enfoque obvio, pero el viejo método probado y verdadero de la venta de un colchón era para tratar de vender la garantía de 20 años. Eso es un enfoque anticuado que no necesariamente benefician a la empresa - como fabricante no necesariamente quieras que la gente piense que puede mantener su colchón durante 20 años; como consumidor, hay beneficios para la salud para actualizar su colchón con más regularidad.



GRAN OPEN HOUSE

Del 20 al 23
Enero 2016

¡TE ESPERAMOS!

¡GÁNATE UN VIAJE A ITALIA
PARA CONOCER LAS INSTALACIONES DE BIESSE!
Y/O

UNA SIERRA ESCUADRADORA QUADRA 400 MARCA GRIGGIO

Muchas gracias por su
confianza y preferencia
¡FELICES FIESTAS!

CALEGRISIMPORTEC
MAQUINARIA PARA MADERA

+ 52 (55) 5384.0307 + 52 (55) 5363.0547

Av. Industria 218, Col. Los Reyes Iztacala, Tlalnepantla Estado de México

TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

www.importec.com.mx

¿Pueden los problemas de divisas de China impactar el comercio de muebles?

Los problemas recientes de China pueden tener un impacto positivo en el sector del mueble. Aunque algunos fabricantes de muebles se ha trasladado a otros países asiáticos como Indonesia y Vietnam, China sigue siendo el mayor exportador de muebles y productos relacionados con el mobiliario. Muchas telas y cubiertas para muebles tapizados todavía se hacen en China, así como una gran porcentual de partes o accesorios, tales como armarios, aparadores, estantes, etc.

Si los importadores optan por pasar los ahorros de costos a lo largo de la cadena de consumo, es realmente beneficiar a los consumidores estadounidenses desde el punto de vista de precios. Sin duda la devaluación del yuan convierte a China mucho más competitivo con Vietnam e Indonesia más aún ahora y debido a que algunos de los fabricantes de muebles han salido de China para estos otros países. Esto no solo pone a China de nuevo en un campo de juego más nivelado con el resto de los fabricantes asiáticos, sino que también reduce el costo para los compradores que están comprando de China. Por lo tanto, tiene el potencial de beneficiar al consumidor en Estados Unidos y sin duda al importador estadounidense.



¿Continúa el movimiento Hecho en EU siendo relevante?

Hay algunas definiciones diferentes sobre lo que realmente se hace en Norte América, y hay muy poco verdaderamente de que exista un producto todo americano ahora. Es muy difícil comprar tela y cuero que se hace en los Estados Unidos. Si quieres un sofá de cuero o una silla de cuero, vas a tener un tiempo difícil para encontrar productos de cuero que sean originarios de Estados Unidos. En cuanto a los muebles de madera o de casos de productos del sector, todavía hay un puñado de fabricantes estadounidenses, pero hay más jugadores en el mercado. Para muchos importantes fabricantes, sus productos son principalmente las importaciones. Creo que en un momento muchas personas trataron de apoyar la tendencia del Made in América, pero parece que han superado eso. Empresas de muebles están tratando de vender, y de manera adecuada, el producto, no se vende por dónde está hecho.

¿Hay efectos persistentes como resultado de la parada de carga de contenedores en el oeste de EU?

Muchas empresas manejan sus importaciones o exportaciones a través de los puertos de carga del oeste del país, sin duda influye lo que puede suceder en esos sitios. Como resultado de ello, están haciendo un mejor trabajo de la planificación para el próximo año.

Muchas empresas se centran ahora en asegurarse de que se permitan suficiente tiempo para retrasos inesperados y hacer un mejor trabajo de planificación. Hay definitivamente algunas ventas perdidas. El cierre se produjo durante el primer trimestre del año, que es cuando muchas personas reciben sus declaraciones de impuestos. Para muchos, una declaración de impuestos equivale a los ingresos discretionales. Obtienen a la vuelta de la declaración su reembolso y quieren comprar algunos muebles. Para las empresas que no tienen producto aquí o que tenían su producto atrapados en el puerto, esos dólares discretionales se gastaron en otros lugares.

El efecto persistente es que las empresas están planeando mejor. Están gastando una gran cantidad de energía del cerebro en la logística para asegurarse de que representen todos los factores que pueden controlar, lo que puede significar la obtención de productos en stock antes y tener planes de envío alternativos.

¿Cuál es su perspectiva para productos del Hogar para el resto del año y en el año 2016?

A: Para el Hogar están saliendo las cosas bastante bien y por muchas de esas mismas razones a la industria de los muebles le están saliendo bien sus números. Ingreso discrecional va en aumento, así como la vivienda. El escenario es simple: Usted compra una nueva casa, comprar nuevo material de vidrio y platos y ollas y sartenes y electrodomésticos, muebles, también, hasta cierto punto.

¿La fabricación regresa a los EU?

R: La producción local no está teniendo tanto eco y no parecen tener tanto empuje como lo hizo una vez.

Hace un año, la conversación fue un poco diferente. Debido a los crecientes costos de flete y los crecientes costos de la mano de obra en China y en otros lugares, muchas empresas estaban considerando la producción nacional o considerando mover lo que era tradicionalmente el trabajo de fabricación intensiva de nuevo a América del Norte.



Sin embargo, pensar en lo que ha sucedido en los últimos 12 meses - el precio del combustible ha bajado. El costo para los contenedores de buques se ha reducido. Y la devaluación en China también ha traído costos laborales menores. Las empresas tienen que reconsiderar si tiene sentido producir en Estados Unidos ahora que sus costos son realmente bajos de donde estaban hace un año.

Fuente: CIT Group



www.felder-group.com.mx **FELDER FORMAT**

Donde la mayoría de las sierras fallan, nosotros pre-valecemos en GARANTÍA

6 AÑOS DE GARANTÍA en nuestro segmento de inclinación Felde "Easy-Glide". 6 años de garantía en "Easy-Glide". Este sistema libre de grasa exclusivo de Felder, permite el corte del ángulo perfecto con ajuste fácil y suave. No tener que engrasar significa menos mantenimiento y más tiempo trabajando. El punto cero de inclinación ayuda a cualquier ajuste fuera de mediciones en la guía de corte.

10 AÑOS DE GARANTÍA en el Sistema "X-Roll". **¡NIEVO!** 10 años de garantía en el Sistema "X-Roll". Gracias a nuestro sistema X-Roll, la mesa de formón como un juego en los rodillos, lo cual provoca resultados exactos y precisos sobre todos los cortes que hará. Por la construcción única de la guía nuestro sistema exclusivo permite un rendimiento a los cambios de temperatura en su taller, este mantiene el corte suave y fácil.

15 excepcionales modelos de sierras para cubrir tus necesidades!

Calidad y precisión hecha en AUSTRIA

FELDER GROUP MÉXICO - Su socio de confianza para solucionar los trabajos en madera!

Registaria FELDER, S.A. de C.V.
Av. Presidente Juárez No. 1998-B
Col. Centro Industrial Puente de Vigas
C.P. 54070 Los Reyes Tlaxiaco
Estado de México
(52)555 1 665-8870 al 74 todo SIN COSTO 81866-335337

Estudio revela actualidades de la Industria Mueblera en México

Las Asociación Mexicana de Proveedores de las Industrias Madera y Mueblera, AC (AMPIMM) en México, comparte con los empresarios de ambos sectores el Estudio de Mercado del Mueble en nuestro país, una serie de cifras y estadísticas que revelan el status de la industria al 2015.

El presente artículo es solo una muestra y el estudio de mercado completo puede ser adquirido con una aportación de \$4,500 pesos más iva. Para solicitarlo puede hacerlo vía telefónica (55) 5578 7820 y vía email info@ampimm.org

Interesante y revelador, aquí le presentamos parte del estudio:

INDUSTRIA MUEBLES FABRICANTES DE MUEBLES

NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES
MÉXICO 2014



Nacional
Unidades Económicas
Fabricación de Muebles

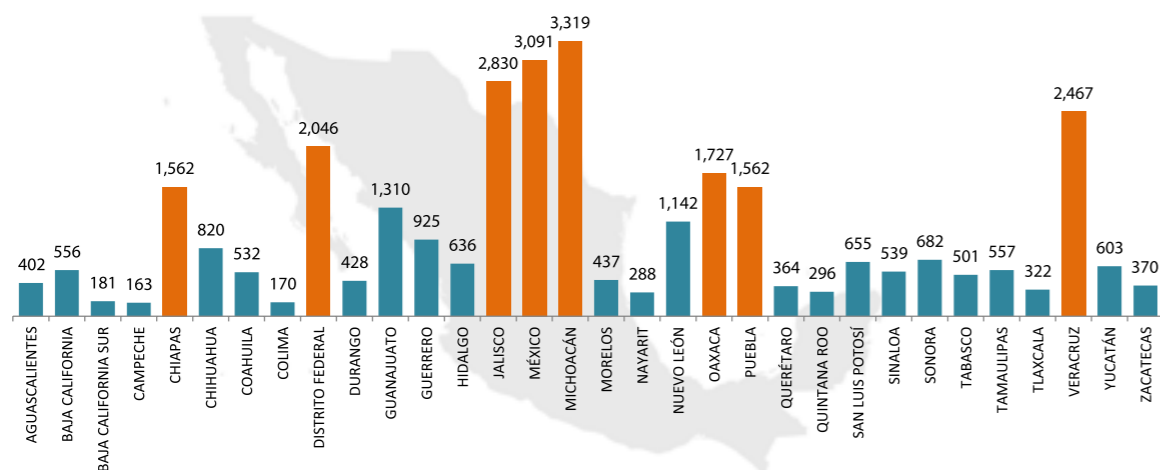


De acuerdo al DENU, se tienen en México 31,483 unidades económicas en la actividad económica de fabricación de muebles, siendo los cinco estados más representativos en cuanto a número de unidades:

- Michoacán
- Estado de México
- Jalisco
- Veracruz
- Distrito Federal

Fuente: Atlantia Search con datos de DENU 2015

NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES
MÉXICO POR ENTIDAD FEDERATIVA 2014



COMERCIAL DE INSUMOS
PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE, S.A. DE C.V.

TIENDA DEL TAPICERO

Todo para el Fabricante Mueblero

Telas, hule espuma, vinil,
herrajes, grapas, resortes, etc.

Amplio catálogo en
TELAS y CONSUMIBLES

¡ Nos esmeramos en la atención personalizada !

AV. TONALA # 3107 COL. REY XOLOTL
TONALA, JALISCO
Tel (33) 3683 8244 y 3334 5880

comercial_ciim@hotmail.com
tiendadeltapicero@hotmail.com

www.tiendadeltapicero.com.mx

Sucursal Guadalajara:

Península # 2904
Col. Santa Eduwiges
Tel 1593 2058
tiendatap_delsur@hotmail.com

Sucursal Ocotlán:

Efrain González Luna # 196 C
Tel 01 392 1141 212
tiendatap_ocotlan@hotmail.com

Sucursal Zapopan:

Av. Experiencia # 279
Colonia El Batán
TEL: 24100997
tdzapopan@hotmail.com

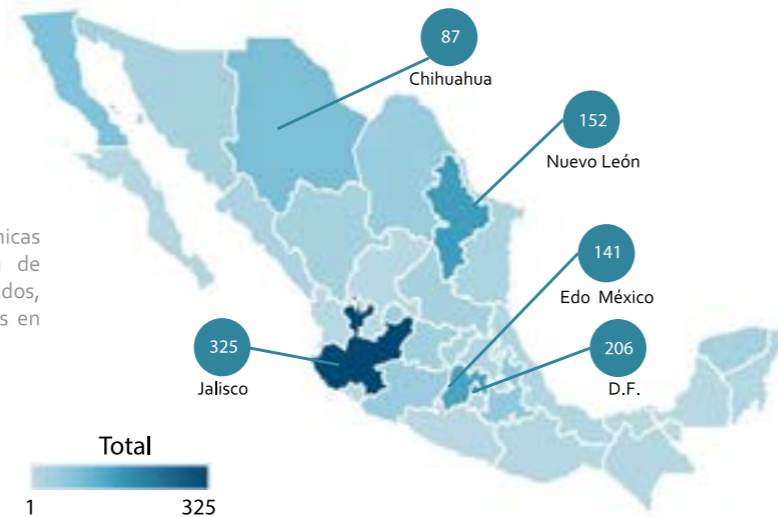


INDUSTRIAMUEBLES

FABRICANTES DE MUEBLES

Nacional
1,466
Unidades Económicas
Rango Empleados
11 a 250+

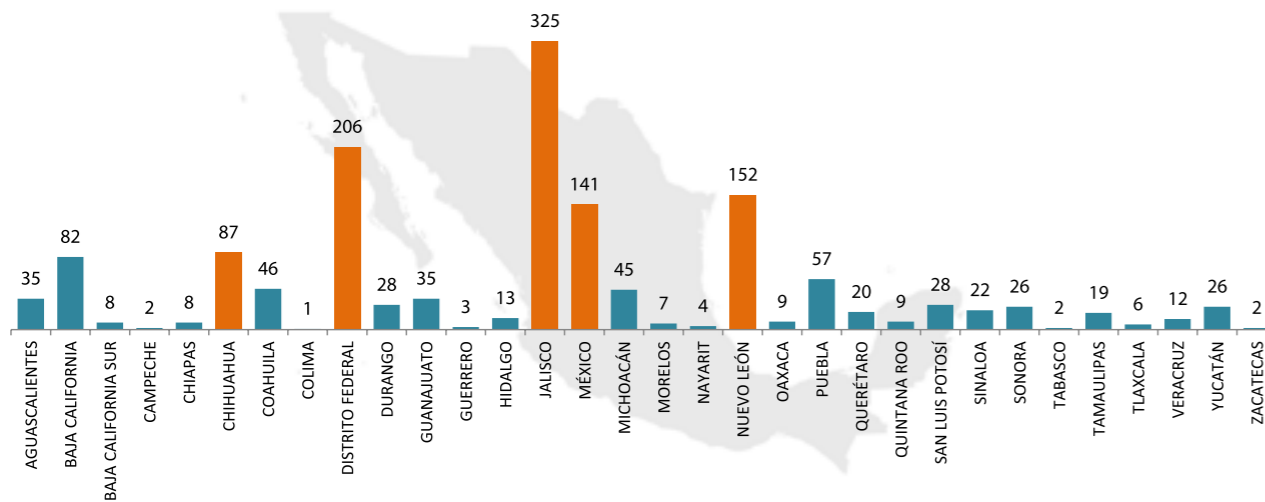
NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR RANGO DE 11 A +250 EMPLEADOS 2014



En México se tienen 1,466 unidades económicas en la actividad económica de fabricación de muebles en el rango de 11 a 250+ empleados, siendo los cinco estados más representativos en cuanto a número de unidades:

- Jalisco
- Distrito Federal
- Nuevo León
- Estado de México
- Chihuahua

NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR RANGO DE 11 A +250 EMPLEADOS 2014

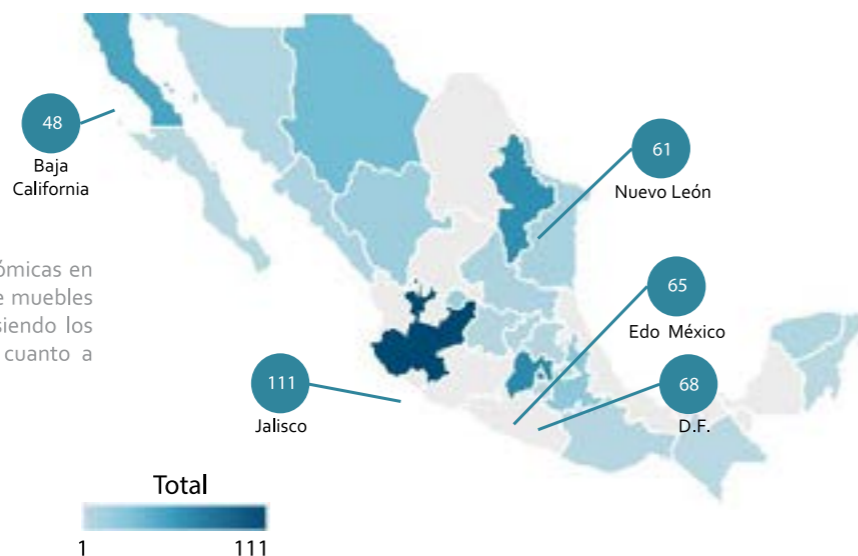


INDUSTRIAMUEBLES

FABRICANTES DE MUEBLES



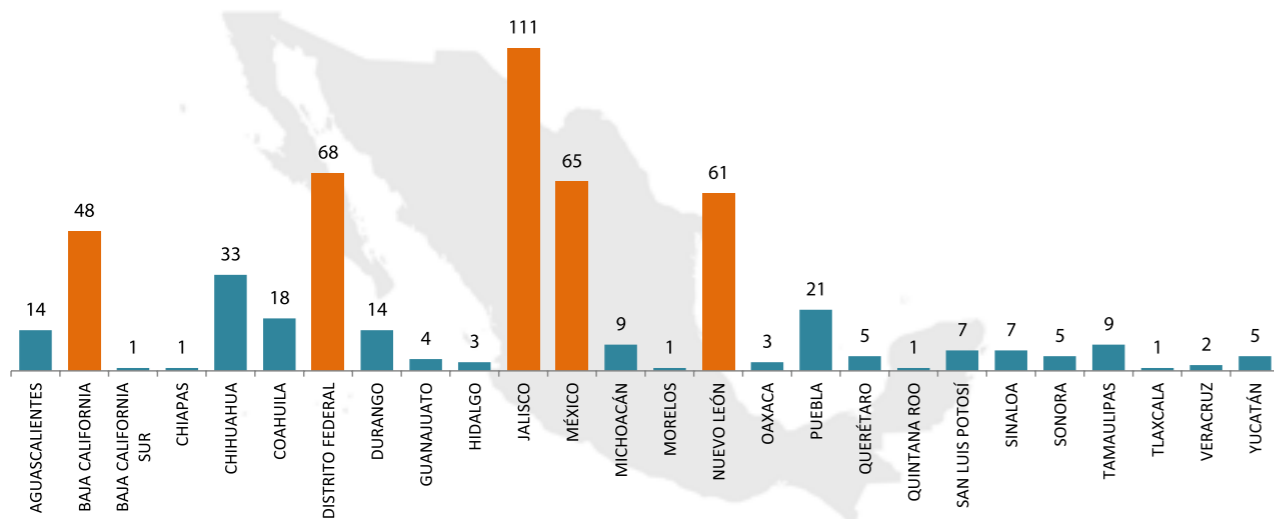
NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR RANGO DE 31 A +250 EMPLEADOS 2014



En México se tienen 517 unidades económicas en la actividad económica de fabricación de muebles en el rango de 31 a 250+ empleados, siendo los cinco estados más representativos en cuanto a número de unidades:

- Jalisco
- Distrito Federal
- Estado de México
- Nuevo León
- Baja California

NÚMERO DE UNIDADES ECONOMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR RANGO DE 31 A +250 EMPLEADOS 2014



- Jaladeras
- Botones
- Chapetones
- Jaladera tubular de Acero
- Jaladera de Aluminio
- Cortineros
- Patas para Muebles



Fundación Inyectada del Centro S.A. de C.V.

www.fincsa.com

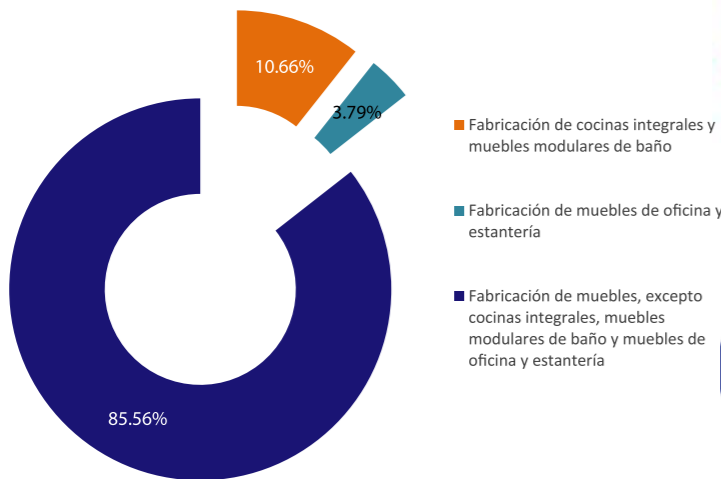
INDUSTRIAMUEBLES

FABRICANTES DE MUEBLES

NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR SEGMENTO 2014



NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS FABRICACIÓN DE MUEBLES MÉXICO POR TIPO 2014 (%)



OFICINA Y ESTANTERÍA
 Total de 1,192 fabricantes
 Representa el 3.79% de las empresas nacionales.
 Las tres entidades con mayor número de fabricantes de muebles son: Distrito Federal, Estado de México y Jalisco.

GENERALES
 Total de 26,936 fabricantes
 Representa el 85.56% del total de fabricantes de muebles en México.
 Las tres entidades con mayor número de fabricantes son: Michoacán, Estado de México y Jalisco.



Facebook: OIMSA
 Twitter: oims_a
 www.oimsa.com

Guadalajara, Jalisco
 Tel. (33) 38120756
 y (33) 38108511
 ventas@oimsa.com

Ciudad de México
 Tel. (55) 50253083
 y (55) 53585888
 ventasmex@oimsa.com

Puebla
 CeL (222) 7661806
 ventasmex@oimsa.com

Torreón
 Tel. (871) 7505542
 ventastorreon@oimsa.com

Monterrey
 Tel. (81) 11064519
 ventas@oimsa.com

TAMAÑO MERCADO

DATOS SECTOR MUEBLES



Producción de Muebles



Número de Unidades Económicas

31,483



Producción bruta total Millones de Pesos

\$40,128



Número de Personal Ocupado

143,429



Ingresos por suministro de bienes y servicios Millones de pesos

\$40,538



Valor agregado bruto Millones de Pesos

\$13,529

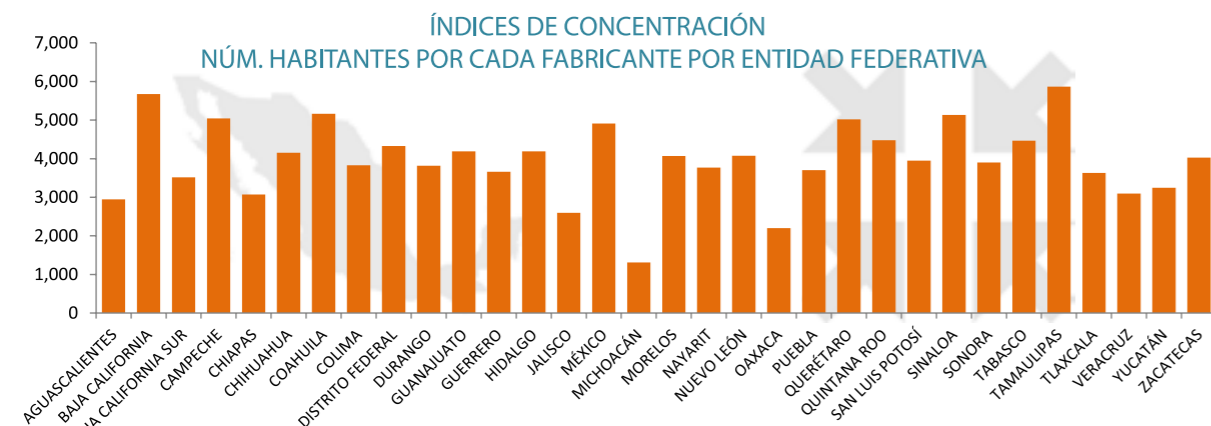


Gastos por consumo de bienes y servicios Millones de Pesos

\$26,961

INDUSTRIAMUEBLES

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN: HABITANTES POR FABRICANTES (CENSO 2010)



Las entidades que cuentan con un mayor número de fabricantes de muebles, tendrán un índice de concentración menor en proporción a su número de habitantes.

En general, podemos observar que ninguna entidad tiene más de seis mil habitantes por fabricante. Las entidades federativas con menores índices de concentración son:

- Michoacán
- Oaxaca
- Jalisco

Y las entidades con mayor número de habitantes por fabricante son:

- Tamaulipas
- Baja California
- Coahuila
- Campeche
- Querétaro

FUENTE: AMPIMM



SISTEMA CERTIFICADO EN ISO 9001-2008



Herrajes y Materiales

Calle 7 (Lopez de Legazpi) No.1006
Zona Industrial, Guadalajara, Jal.
Teléfonos: 3162-0779 con 10 líneas
ventas@herrajesymateriales.com.mx
www.herrajesymateriales.com.mx



El futuro de la compra de muebles

***Mediante Realidad Aumentada y Virtual**

El proyecto europeo FurnIT-SAVER ayudará en el proceso de compra de muebles utilizando Realidad Aumentada y Virtual.

Mientras muchos compradores utilizan Internet para buscar muebles, la mayoría de las ventas se realizan en las tiendas, ya que el cliente es incapaz de visualizar completamente en el emplazamiento definitivo el producto que está considerando comprar.

Además, la mayoría de fabricantes y distribuidores tienen un conjunto limitado de productos a ofrecer, compitiendo en mercados locales y pequeños. Normalmente, no pueden conectarse con otros fabricantes para ofrecer un catálogo de productos más amplio con diferentes proveedores de distintos tipos de muebles, lo cual dificulta al cliente final ver conjuntamente todas las piezas que le gustaría comprar.

El proyecto FurnIT-SAVER (Smart Augmented and Virtual Reality Marketplace for Furniture Customisation) va a resolver estos problemas mediante la utilización de tecnologías de realidad aumentada y virtual, recomendadores basados en inteligencia artificial y soluciones de comercio electrónico para producir un marketplace para la personalización de los muebles.

Va a permitir a los clientes realizar planos precisos en 3 dimensiones de las habitaciones a diseñar, recomendar, personalizar y visualizar diferentes muebles y disposiciones, y permitir la manipulación de los diferentes atributos de los muebles a su gusto.



Smart Augmented and Virtual Reality Marketplace for Furniture Customization

www.furnit-saver.eu

Horizon 2020

This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 646067

Por su parte, los fabricantes de muebles podrán subir sus catálogos a la plataforma del proyecto abriendo un nuevo canal de venta para sus productos.

El proyecto FurnIT empezó en Febrero de 2015 y tiene una duración de 14 meses. El consorcio está formado por 6 socios que incluyen a la Fundación Privada Ascamm (ASCAMM), el Centre Tecnològic de la Fusta i el Moble de Catalunya (GENFIM) y WESTWING como socios españoles, Wood Industry Cluster y Gonzaga-Pro de Eslovenia, y Advanced Computer Systems de Italia.

Fuente: FurnIT

Hetii

WOODCOCK FASTENERS & HARDWARE

WOODMASTER WM

Tornillos | Correderas | Bisagras | Conectores | Insertos y más...

CONOCE MAS DE NUESTRAS MARCAS EXCLUSIVAS.
www.hetii.com.mx
! SOMOS IMPORTADORES !

ventas@hetii.com.mx Tel.- (871) 1 69 26 36

Redes sociales y mercado de muebles a 2020

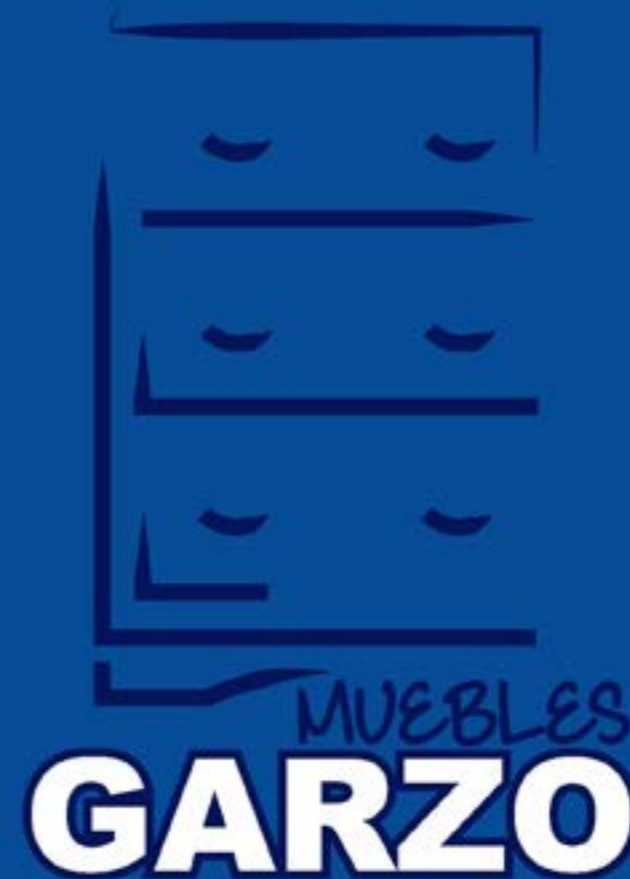
Los últimos 10 años han estado dominadas por el auge de Google y las redes sociales, el sorprendente resurgimiento de Apple, y la disminución gradual de Microsoft y Yahoo. Mientras continúan los cambios tecnológicos, la necesidad de las personas no hace que se integren por completo a este mundo online. Todavía tendremos que conectar, intercambiar, competir y actuar en la red.

Medios Sociales

Ya en la actualidad el 96% de la generación del milenio se han unido a una red social. La vida en línea alterará la forma en que piensan de manera imperceptible. Nuestra experiencia del espacio y el tiempo privado y público seguirá cambiando también. Facebook ha superado de largo a Google como la página de inicio preferida para los usuarios de Internet, pero también será el ancla donde quiera que vayamos.



En nuestro teléfono móvil, en nuestra televisión de la cocina, nuestro espejo del baño, en nuestra ciudad natal o en el otro lado del mundo. Facebook se convertirá en la red gigante que nadie puede escapar: los correos electrónicos van a desaparecer; Facebook será el Open ID universal. ¿O sería que podría ser QQ y Renren que dominan el paisaje de medios sociales en China hoy en día, los que reinan a nivel global en el futuro ?



Te esperamos en Expo Mueble Internacional Invierno
del 17 al 20 de Febrero del 2016
Salón México Stands 120, 121, 122 y 123



informacion@garzo.mx

www.garzo.mx



¿Seguirán existiendo tiendas en el 2020?

El advenimiento de la convergencia de varias tecnologías plantea la cuestión de cómo será nuestra experiencia de compra en 5 años a partir de ahora.

A pesar de nuestra provocativa introducción al tema, creemos que la tecnología no es el principal impulsor de los cambios para la próxima 5 años, pero sí la plataforma sobre la que los minoristas van a construir la experiencia del cliente.

A nivel minorista, los beneficios de una mayor consolidación se reducirán. La eficiencia de costos estará siendo crítica, pero ya no es un diferenciador tanto como un costo de entrada a un mercado.

A modo de ejemplo, para Blyth Inc un diseñador y comercializador de artículos para casa con ventas estimadas en 1,600 millones dólares en productos decorativos, "se llega a un punto en que es difícil comprar cualquier producto más fuera de los costos actuales".

Algunas otras compañías ya han reducido su inventario como señal que operan en un fondo de maniobra negativo.

La comercialización multicanal experimentará un crecimiento, así la presencia en Internet de las empresas se hace más común y estrategias de correo directo se vuelve más personalizado y más eficaz.

Sin embargo, la saturación del mercado, los conflictos de canal y el margen de compresión limitará su potencial en el largo plazo.

La pregunta responder es ¿Son estas estrategias basadas en la eficiencia, adecuados para una ventaja competitiva a largo plazo?



Tableros y Maderas

SEGUIMOS CRECIENDO

MERIDA,
YUCATAN
Tel: (999) 941 2654
benjamin@mibt.com

IRAPUATO,
GUANAJUATO
Tel: (462) 635 1130
juliete@mibt.com

MONTERREY,
NUEVO LEON
Tel: (81) 8379 8254
david@mibt.com

OCOTLAN,
JALISCO
Tel: (392) 118 1274
daniel@mibt.com

DELICIAS,
CHIHUAHUA
Tel: (639) 474 5434
norma@mibt.com

MEXICO,
D.F.
Tel: (55) 5587 3400
jenifer@mibt.com

MATRIZ,
SALTILLO, COAHUILA
Tel: (844) 438 7100
pablo@mibt.com



¿Qué significa todo esto para todos nosotros?

Las empresas estarán sujetas a una variedad de fuerzas centrífugas en los próximos 5 años.

Proveedores externos alcanzarán más profundamente los procesos internos de las empresas, aumentando dependencias externas. Los ingresos serán diversificados en todo nuevo mercado geográfico, dirigido por las preferencias de la voluntad de los clientes.

Los empleados serán repartidos en más territorios. Las oficinas centrales se verán menos uniforme, también como gestores de los países emergentes comenzarán a llenar la parte superior de posiciones en nivel corporativo.



Los consumidores esperan un servicio personalizado y se pondrá por encima la calidad de relaciones locales.

Tecnologías concederán acceso a promociones personalizadas.

Todos los elementos combinados les darán una sensación de singularidad, una verdadera relación uno-a-uno de prospección de post-venta, que ha sido el santo grial de la los departamentos de marketing de los minoristas.

Debido a que el flujo y la cantidad de información serán cada vez más complejo a gestionar tanto los minoristas y los fabricantes tendrán un sistema que les permita procesar los datos más complejos al tiempo que aumenta la flexibilidad requerida por los consumidores.

Fuente: 20-20 Technologies





Solución a sus PROCESOS



Varias combinaciones







OCOTLAN , JALISCO

MATRIZ C/LUIS MOYA 444 TEL: (392) 114 43 29	SUC. 20 DE NOVIEMBRE AV. 20 DE NOVIEMBRE # 129 TEL: (392) 114 04 04	SUC. LAZARO CARDENAS C/LAZARO CARDENAS # 39 TEL: (392) 118 12 22
----------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------

ventas@tablerososo.com - www.tablerososo.com

DISTRIBUIDORES

FORESTAL LAGUNERA
 TORREON, COAHUILA
 TEL: (871) 713-3501

¿QUIERES SER DISTRIBUIDOR?
 mayoreo@tablerososo.com

Resumen de noticias en PORTE 2015

ENERO # 138

Aperturas de Resource Furniture en GDL y MTY

Resource Furniture, empresa especializada en la comercialización de mobiliario que ahorra espacio, compañía con salas de exhibición en el Distrito Federal, Nueva York, Los Ángeles, Toronto, Calgary, Montreal y Vancouver, ya planean la apertura de más "showrooms" en ciudades donde exista la necesidad de equipar unidades pequeñas, dijo en entrevista David Kuri.

"Planeamos otorgar sublicencias en Monterrey y Guadalajara. Nada más estamos esperando a que nos llegue el inversionista correcto", afirmó el director para México.

Coopel sumará las 53 tiendas Viana

La Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) presentará su resolución a favor de la compra de las 53 tiendas Viana por parte de la cadena Coppel, una operación valuada en más de mil millones de pesos.

El principal valor de Viana lo constituyen sus ubicaciones estratégicas, primordialmente en el DF y el Estado de México. Coppel tiene actualmente 19 almacenes en la capital del País, mientras que en territorio mexiquense rebasa más de un centenar.

Clausuran proyecto de Dragon Mart Cancún

La Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa) clausuró el pasado 26 de enero 2015 las obras del proyecto Dragon Mart en Quintana Roo, ya que la empresa incumplió con el pago de una multa por más de 22 millones de pesos, no presentó el estudio de impacto ambiental ni el cambio de uso de suelo.

Los empresarios –participantes en la empresa Real Estate Dragon Mart Cancún– incurrieron en conductas ilícitas al no atender los requerimientos de las autoridades federales con el argumento de que contaban con las autorizaciones estatales y municipales.

FEBRERO # 139

Firmada y protocolizada acta constitutiva del Consejo Mexicano del Mueble

Con el objetivo de tener una representatividad legal y consolidada a nivel nacional, así como propiciar objetivos comunes, se levanta una sola voz por los industriales del mueble en México.

La firma del acta constitutiva del Consejo Mexicano del Mueble y la Decoración (CMMMD) el pasado 19 de febrero en las instalaciones del Edificio MIND (Mexico Innovación y Diseño) ante notario público deja en claro la postura de 9 entidades del país para tener la representatividad y buscar apoyos gubernamentales.

Tendrán Centro de Diseño de Muebles en Ocotlán

"Vamos a capacitar mínimo cuarenta y cinco empresas en un programa del sector, comprar el equipo necesario para poder integrar y poner en marcha el Centro de Diseño de Muebles en Ocotlán; en una segunda etapa vamos a terminar con un encuentro de negocios y traer a potenciales compradores, además el proyecto considera trabajar con los diseñadores para hacer un producto a la medida del mercado mexicano, también generaremos pláticas, conferencias para empezar a despertar el sector del mueble"

MARZO # 140

Clúster Forestal de Jalisco oficialmente constituido

"Promover la integración de la cadena productiva forestal en Jalisco a través de la incorporación y vinculación eficaz de los agentes económicos, productivos y de servicios que participan en las diferentes etapas del proceso de manufactura de las materias primas forestales, con el fin de elevar la productividad, agregar valor a los productos y servicios que generan, elevando la competitividad en beneficio de la economía de la entidad", es el objetivo global que pretende el Clúster Forestal en Jalisco.

Colocan primera piedra de planta MDF Duraplay

La primera piedra la colocaron el Gobernador del Estado, César Duarte Jáquez y el Presidente del Consejo, Ricardo Ayud Touche y así continuó la inversión por 80 millones de dólares que habrán de posicionar a la empresa en el mercado mexicano de los tableros.

Duraplay Invierte 80 millones de USD en nueva planta de MDF, Duraplay de Parral es líder en la fabricación de tableros de madera en México con más de 50 años de experiencia



ABRIL # 141

Inauguró Gala sus 3 nuevas tiendas en Juárez

La empresa chihuahuense Mueblerías Gala estrenó tres sucursales en Ciudad Juárez, con las que suma cinco en esta frontera y se convierte en la cadena del ramo más grande en la ciudad. Mueblerías Gala adquirió en marzo pasado a Mueblerías Futurama en esta frontera.

El mayor centro de distribución de Coppel estará en Puebla

En Puebla se construye el centro logístico y de distribución más grande de Coppel en el país, que tendrá una inversión de 453 millones de pesos y generará más de 4 mil empleos en el estado, de la segunda bodega regional obra que permitirá atender a clientes del centro y sur del país, en estados como Puebla, Oaxaca y Veracruz.

El director general, Agustín Coppel, detalló que con la construcción del nuevo centro logístico, tendrán 19 bodegas regionales, lo que permitirá reforzar la atención y servicio de las tiendas en todo el país



MAYO # 142

Recupera fortalezas Cluster Mueblero de Tijuana

El Clúster Mueblero de Baja California se encuentra en momento de proyección y de entusiasmo entre su membresía, principalmente porque ha regresado el factor competitividad para sus productos en el mercado internacional.

Para Marco Quiñones, presidente del Clúster Mueblero, ahora el primer objetivo es recuperar la representatividad que el sector mueblero tenía en años anteriores previo al rezago debido a la pérdida de competitividad ante las mercancías procedentes de China.

Elektra concluye presencia en Brasil

La empresa de servicios comerciales y financieros Grupo Elektra cerrará las operaciones de sus subsidiarias en Brasil, mercado que atiende desde 2008.

En un comunicado enviado a la Bolsa Mexicana de Valores, Grupo Elektra, que forma parte de Grupo Salinas, señaló que durante siete años fue parte del mercado del noreste de Brasil.

Promueven maderas suaves de USA

Con una agenda de trabajo que nos llevó por los estados de California y Oregon en la Unión Americana, se pone en evidencia el desarrollo de los productores y las acciones de la American Softwoods en México para promover las maderas de coníferas en el mercado mexicano.

La invitación para empresarios de México, Colombia y Perú, así como de diversos periodistas de México se giró para atender la presentación que ofrecieron An Di Nguyen, Director de Softwoods Export Council y Fernanda Vale, Directora de American Softwoods México durante la MMPA Annual Business Meeting, (Moulding & Millwork Producers Association).



Campanas para cocina y Extractores para baño

Oriente 225 #167,
Col. Agrícola Oriental,
Iztacalco,
México, D.F. 08500

Tels. 5558.2241
5763.3633
Fax 5558.3849

info@sanaire.com
ventas@sanaire.com

Lada sin costo
01.800.704.8500

www.sanaire.com





JULIO # 143

371 tiendas de Famsa venden 7.5% más en 1er trimestre 2015

Grupo Famsa, que se ha visto afectada este año por un aumento de los préstamos de mal desempeño, empieza a convencer a los inversores en bonos de que le den una segunda oportunidad.

La firma minorista, que proporciona financiamiento para alrededor del 80 por ciento de las compras en sus grandes tiendas, redujo en abril los préstamos de mal desempeño de su unidad bancaria al nivel más bajo en dos años.

La compañía dijo el 23 de abril que las ventas comparables en México crecieron 7.5 por ciento en el primer trimestre respecto de igual período del año pasado, lo que interrumpió cuatro trimestres consecutivos de declinación de las ventas en sus 371 locales en México.

Alerta: baja la producción de muebles en China

China insiste que el crecimiento más lento es parte del plan para traer años de expansión explosiva bajo control. Pero esto puede hacer que sea difícil para la economía lograr un aterrizaje suave. Y lo que se llama 'nueva normalidad', podría significar salarios de China impagables y el cierre de empresas.

La gran pregunta ahora para los fabricantes chinos: ¿Cuánto tiempo pueden esperar? Para muchos, no es una cuestión transformarse bajo la nueva normalidad, el problema es sobrevivir bajo las nuevas dificultades.

AGOSTO # 144

Inició el Libre Comercio Panamá-México

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Panamá y México, entró en vigencia el 1 de julio de 2015, acuerdo fue firmado en la ciudad de Panamá el 3 de abril de 2014, por ambas países.

Entre los objetivos de este pacto está: reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre ambas naciones, alcanzar equilibrio en sus relaciones comerciales, fortalecer los esquemas de integración económica regional, propiciar un mercado más amplio y seguro para mercancías y servicios, así como contribuir a la competitividad.

Entre sus disposiciones generales se da a conocer el establecimiento de una zona de libre comercio de acuerdo con las normas aplicables del Derecho Internacional.



TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL

FORESTAL • MADERA • MUEBLE

Marzo 9 al 12 de 2016
Bogotá - Colombia

La mejor oferta de:

- MAQUINARIA
- HERRAMIENTAS
- MATERIAS PRIMAS
- INSUMOS
- SERVICIOS

ORGANIZA



www.feria-mm.com
PBX: (571) 2497882
info@feria-mm.com

PATROCINADOR EXCLUSIVO

MADECENTRO

Construye tu espacio, cambia tu mundo!

Liverpool líder; vale más que Palacio de Hierro, Elektra y Sanborns

En el año de 1847, fue fundada por Jean Baptiste Ebrard y a mitad de año de 2015 los indicadores económicos revelan que Liverpool logrará coronarse como la departamental con el mejor desempeño entre las empresas del sector en medio de una difícil base de comparación, pues el año pasado superó el crecimiento de sus pares.

SEPTIEMBRE # 145

Ikea, ventas anuales de 32 mil millones de €uros

Después de dos años de un crecimiento mediocre, Ikea, la cadena minorista sueca de muebles para ensamblar, anunció un aumento de 11 por ciento en sus ingresos. Las ventas de todo el año fueron de 32 mil millones de euros, declaró la compañía el pasado 9 de septiembre 2015, mientras la empresa acelera el paso en su búsqueda para lograr el objetivo de llegar a 50 mil millones de euros de ingresos para 2020.



TPP enfrentaría a la industria del mueble contra China, Malasia y Vietnam

Algo más para lo cual no está preparada la industria del mueble en México sería la factible puesta en marcha del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, el cual podría firmarse incluso antes de concluir este 2015.

OCTUBRE # 146

¿Ikea en México?; llegaría pronto a Monterrey

Los rumores aumentan y pronto podrían dejar de serlo para pasar a la confirmación y así poder asegurar que Ikea, la tienda de muebles, decoración y artículos de decoración de origen sueco, llegaría para instalar a la brevedad su primera mueblería en territorio mexicano en la zona urbana de Monterrey e incluso se anticipa que los encargados de ello ya buscan un área propicia para su centro de distribución regional.

Quizás el tiempo sea muy breve para la apertura en el norte del país de la empresa líder que suma ventas anuales de 32 mil millones de euros y para los compradores de entidades fronterizas sería contar con una opción que por ahora es muy distante porque acudir a Ikea significa trasladarse a Houston y Round Rock en el estado de Texas, las más próximas



中国广州国际家具生产设备及配料展览会
China International Furniture Machinery & Furniture Raw Materials Fair (Guangzhou)



interzum guangzhou



市场前景
纵览于此
Shaping The Future

Asia's Leading Furniture Production Fair

28 March - 1 April 2016

China Import and Export Fair Complex

2016年3月28日- 4月1日

中国进出口商品交易会展馆



Held concurrently with China International Furniture Fair
与中国广州国际家具博览会同期举办

International Hall

Koelnmesse Co., Ltd.

Ms. Karen Lee

Tel: +86-20-8755 2468 ext 12

Fax: +86-20-8755 2970

k.lee@koelnmesse.cn

Mr. Mattis Liang

Tel: +86-20-8755 2468 ext 15

Fax: +86-20-8755 2970

m.liang@koelnmesse.cn



Acusan falta de probidad y prácticas ofensivas a mueblerías y departamentales

Acciones que escapan a la intención de transparencia y honestidad parecen ser algo común entre gran porcentual de mueblerías y tiendas departamentales a lo largo del territorio mexicano, como botón de muestra la acción de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) que lleva a cabo de forma permanente el Programa de Trabajo Nacional de Verificación, mediante el cual suspende continuamente a este tipo de establecimientos (principalmente mueblerías) por sus prácticas comerciales irregulares.

Cadenas de tiendas a nivel nacional, regional, mueblerías locales en el norte y sur del país son ordinarias en sus prácticas comerciales en detrimento del consumidor mexicano.

Entre las irregularidades encontradas están el “aplicar restricciones” sin especificar en qué consisten, no exhibir precios, utilizar garantías sin señalar procedimientos y condiciones, usar un contrato de adhesión diferente al registrado ante Profeco o no mostrar montos totales a pagar.

Parece que nadie se escapa, la lista de ejemplos es por demás extensa...



Ya preparan la Expo Mueble Laguna 2016

Con la antelación que los grandes eventos requieren, desde septiembre se aceleró el paso para la organización de la 13ª Expo Mueble Laguna, el Encuentro de Negocios que se realizará los días 14 y 15 de Enero en la ciudad de Torreón, Coahuila.

A la Comarca Lagunera habrán de acudir, como ya es una tradición desde hace 13 años, cientos de empresarios para sostener una rueda de negocios en la cual se ha convertido puntualmente la convocatoria en el recinto de Expo Center Laguna.

Una interesante y complementaria variedad de salas, cocinas, colchones, recámaras, antecomedores, comedores, literas, cunas, serán parte de la propuesta de 30 empresas expositoras originarias de la región de la Laguna, así como reconocidas empresas procedentes de Delicias, Parral, Monterrey, México y Cd. Juárez, entre otros puntos.





22 MAGNA EXPOMUEBLERA

FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE Y EQUIPAMIENTO DE MEXICO Y CENTRO AMERICA

20-23 ENERO 2016
CDMX / Centro Banamex

8 PABELLONES

EXPO PROMUEBLE and technology

EXHIBICIÓN TEXTIL y tapizados
EXHIBITION TEXTILE and upholstery

PABELLÓN SILVICULTURA y forestal
SILVICULTURE FORESTRY and forest

EXPO MUEBLES de oficina
OFFICE FURNITURE expo

EXPO MOBILIARIO hogar y decoración
FURNITURE expo home & decoration

EXPO DECORACIÓN y accesorios
EXPO DECORATION and accessories

PABELLÓN COCINAS integradas & baños
INTEGRATED kitchens & bath

EXPO FITNESS
gym - computo - bio - motor

Río Nazas 143, Primer Piso, Col. Cuauhtémoc, C.P. 06500 México, D.F.

Ph: 52 (55) 70-28-33-36 / 70-28-33-38
70-28-33-37 / 52-07-87-80
01 800 0000796

stand@magnaexpomueblera.mx







Asociación de empresarios del mueble, la madera y productos relacionados A.C.



WILLIAMS-SONOMA

NOVIEMBRE # 147**Con 13 mueblerías llega Williams-Sonoma a México**

Williams-Sonoma, Inc. anunció el pasado 1 de octubre que va a llevar sus marcas de muebles para el hogar a México a través de un acuerdo de franquicia con Distribuidora Liverpool, la cadena departamental más importante del país.

El acuerdo de varios años incluye los derechos para las tiendas y el comercio electrónico en México para diversas marcas de la cartera de Williams-Sonoma.

**Primera Expo Mueble Baja California, organizada por Afamjal; será en mayo 2016**

El 1 de Octubre se realizó una junta de trabajo en Rosarito como paso consecutivo a una primera reunión sostenida en el marco de Expo Mueble Verano en Guadalajara de agosto pasado; la representación de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (AFAMJAL) acudió a dicho municipio de Baja California para afinar detalles de lo que sería la primera Expo Mueble Baja California 2016.

Posteriormente el 7 de octubre en las oficinas de Afamjal en Guadalajara teniendo como invitados especiales a José Palacios Jiménez, Secretario de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco y el Lic. Carlos Humberto Bonafante, Secretario de Desarrollo Económico de Baja California (Sedeco) se firmó el convenio conjunto entre AFAMJAL que preside Rigoberto Chávez Arriaga y el Consejo Consultivo de Desarrollo Económico de Playas de Rosarito (CCDER) que preside Juan Bosco López Ramírez con el objeto de fortalecer a la industria mueblera de ambos estados teniendo objetivo a corto plazo la realización de la primera Exposición Mueblera Internacional BC 2016.

Ante esto, autoridades municipales y estatales de aquella entidad fronteriza ya suman esfuerzos con Afamjal para realizar del 9 al 11 de mayo de 2016 la primera Expo Mueble para el mercado de Tijuana y el norte del país, pero sobre todo para los compradores mayoristas de los Estados Unidos, con especial énfasis en las áreas de San Diego y Los Angeles, California.

Si usted lo pide, puede tener la nota completa e incluso la edición total de la Revista PORTE en su versión digital. Solicítelo enviando un email a: magazine@revistaporte.com

**IWF 2016 ESTÉ AHÍ****IWF**
ATLANTA**Agosto**
24-27
2016

International Woodworking Fair, LLC

IWF 2016 le ofrece a usted la mejor oportunidad de encontrar:
Constructores, Instaladores,
Arquitectos, Muebleros, Carpinteros,
Diseñadores, Ebanistas,
Distribuidores, Instituciones,
Fabricantes, etc.

REGÍSTRESE
AHORA

- Teléfono: 404.693.8333
- FAX: 404.693.8350
- E-MAIL: sales@iwfatlanta.com

Georgia World Congress Center Atlanta Georgia • www.iwfatlanta.comInternational Woodworking Fair, LLC
es propiedad y patrocinado por:

2016

JANUARY

14 - 15

13° Encuentro de Negocios
MUEBLE LAGUNA 2016
Torreón, Coahuila
expo-mueble@hotmail.com

20 - 23

Expo Promueble
Ciudad de México
www.magnaexpomueblera.mx

20 - 23

Expo Mobiliario
Ciudad de México
www.magnaexpomueblera.mx

24 - 28

Las Vegas Market
Las Vegas, Nevada
www.lasvegasmarket.com

FEBRUARY

15 - 20

Expo Ocotlán Mueblera Internacional
Ocotlán, Jalisco. México
www.afamo.com.mx

17 - 20

Expo Mueble Internacional Invierno
Guadalajara - Jalisco. MEXICO
www.expomuebleinvierno.com.mx

MARCH

1 - 5

MIFF 2016
Kuala Lumpur, Malaysia
www.miff.com.my

9 - 12

13ª Feria M & M
Tecnológica e Industrial
Bogotá, Colombia
www.feria-mm-com

Llega Expo Mueble Laguna 2016

El inicio de año es bienvenido con la celebración de la 13ª Expo Mueble Laguna, el Encuentro de Negocios a efectuarse el 14 y 15 de Enero en la ciudad de Torreón, Coahuila.

A la Comarca Lagunera habrán de acudir, como ya es una tradición desde hace 13 años, cientos de empresarios para sostener una rueda de negocios en la cual se ha convertido puntualmente la convocatoria en el recinto de Expo Center Laguna.

Una interesante y complementaria variedad de salas, cocinas, colchones, recámaras, antecomedores, comedores, literas, cunas, serán parte de la propuesta de 30 empresas expositoras originarias de la región de la Laguna, así como reconocidas empresas procedentes de Delicias, Parral, Monterrey, México y Cd. Juárez, entre otros puntos.

Como viene siendo habitual, la exposición se respaldará en el apoyo de importantes empresas proveedoras de la industria mueblera de la región, integrándolos como patrocinadores de la edición 2016, entre ellos se encuentran: Fundición Inyectada del Centro, Operadora de la Industria del Mueble, Mica Industrial de la Laguna, Valresa, Comsa, Innova Recubrimientos, Hetii, Himao, Placacento, Fatexu y Cristales y Lunas de la Laguna.

Numeralia :

14 - 15 Enero 2016

Edición: 13ma

Expositores: 30

Compradores: 200

Visitantes: + 200

Área: 2 mil 800 m2

Contacto: expo-mueble@hotmail.com



SU PUERTA AL MERCADO DEL MUEBLE EN EL SUDESTE ASIATICO



1-5 March 2016

Putra World Trade Centre
Matrade Exhibition & Convention Centre
Kuala Lumpur, Malaysia

MIFF es el mayor lugar de encuentro en el Sudeste Asiático para los profesionales del mueble que desean realizar negocios y desarrollar y estrechar las relaciones del mercado global. Ven y descubre miles de compradores de muebles desde todas las partes del mundo y visitanos cada año en Marzo.

21 años de impecable record de negocios

Amplias opciones | Cálida hospitalidad

500 expositores internacionales que cubren 80,000 metros cuadrados.

20,000 visitantes de 140 países y regiones

Organised by
UBM Malaysia
Tel: +603-2176 8788
Fax: +603-2164 8786
Email: info@miff.com.my

www.miff.com.my

10 – 13
IFFS
Singapore
www.iffs.com.sg

28 - 31
Fimma Brasil 2017
Bento Goncalvez, RS. Brasil
www.fimma.com.br

28 March - 1 April
CIFM / INTERZUM
Guangzhou, China
www.interzum-guangzhou.com

MAY

9 - 11
Expo Mueble Internacional Baja Cal
Rosarito, Baja California
Tel (33) 3343-3400
Tel (661) 613-1382

24 - 28
Xylexpo
Milan, Italy
www.xylexpo.com

JUNE

7 – 9
Expo AMPIMM
Ciudad de MEXICO
www.expoampimm.com

AUGUST

17 – 20
Expo Tecno Mueble Internacional
Guadalajara, Jalisco. MEXICO
www.tecnomueble.com.mx

24 - 27
IWF
Atlanta, Georgia
www.iwfatlanta.com

Con grandes atractivos preparan Las Vegas Market Invierno 2016

La edición Invierno 2016 de Las Vegas Market se realizará del domingo, 24 de enero hasta el Jueves, 28 de enero de 2016, edición con la cual entra en la segunda década de realizarse dos veces por año "Ya entrando en la segunda década, Las Vegas Market se ha convertido en destino líder de los muebles, decoración del hogar y regalos en el oeste de Estados Unidos, con un crecimiento continuo de expositores y visitantes prevista para la próxima edición", anticipa Robert Maricich, Director Ejecutivo de International Market Centers, empresa organizadora de la feria.

"Con 2.700 empresas expositoras y un mercado de destino sin igual, así como una gran cantidad de eventos programados y creación de redes formativas.

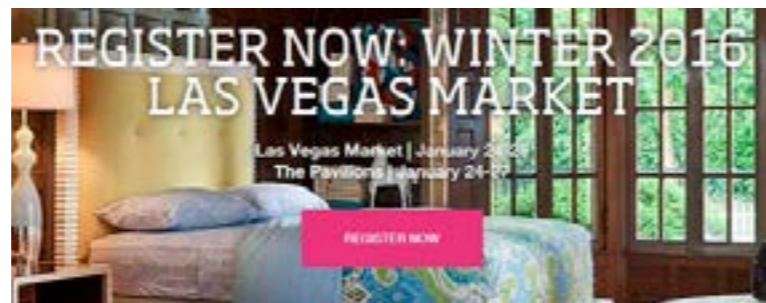
Las Vegas Market ofrece todo lo que los compradores necesitan para una experiencia de compras de primer nivel – en el contexto de uno de los lugares más interesantes del país."

Además de la gran exhibición, Las Vegas Market de Invierno 2016 presentará una variedad de eventos especiales, incluyendo: happy hours de cortesía, almuerzos diarios, demostraciones de productos, degustaciones gratuitas de comida y vino; así como un programa que aborda las tendencias de diseño, estrategias de venta detallista y más.

Las Vegas Market también ofrece una incomparable gama de comodidades para el comprador, incluyendo un nuevo servicio de transporte al campus, servicio de transporte gratuito desde / hasta los hoteles sede, salas de Internet completamente equipadas, salas de descanso para los compradores, desayunos de tomar y llevar, personal de bienvenida, entretenimiento nocturno y convenientes cafés y kioscos con comida, la oportunidad de ganar premios como una cena para dos, entradas para espectáculos, habitación de hotel de cortesía para las dos ediciones de la feria, invierno y verano de 2016, además de los billetes de avión de ida y vuelta para dos personas con transporte VIP en limusina desde y hacia el aeropuerto.

Las Vegas Market ofrece muchas opciones de hoteles con precios especiales a partir de USD \$35 por noche, para más detalles visite:

www.lasvegasmarket.com/hoteles



MÁS GRANDE Y MEJOR, SOBREPASANDO TODA EXPECTATIVA



- MÁS DE 2.700 MARCAS EN TODAS LAS CATEGORÍAS
- LA ÚNICA FERIA EN EL OESTE DE LOS ESTADOS UNIDOS QUE OFRECE TODA CLASE DE MOBILIARIO Y ARTÍCULOS PARA EL HOGAR
- SEDE DE LA FERIA NACIONAL DEL COLCHÓN
- PRESENTANDO EL LANZAMIENTO RECIENTE DE VARIOS PISOS DEDICADOS A MUEBLES PARA EXTERIOR Y CASUALES



DEL 24 AL 28 DE ENERO DEL 2016
LAS VEGAS MARKET

DEL 24 AL 27 DE ENERO DEL 2016
THE PAVILIONS AT LAS VEGAS MARKET

me
multiespumas
 s.a. de c.v.

UNA EMPRESA JOVEN CON MUCHOS AÑOS
 DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO

FABRICAMOS Y TRANSFORMAMOS
 ESPUMA FLEXIBLE DE POLIURETANO
 Y AGLUTINADO

EXPERIENCIA,
 COMPROMISO,
 CALIDAD
 Y SERVICIO

MULTIESPUMAS, S.A. DE C.V.

Florecita # 643
 Tlaquepaque, Jalisco,
 México C.P. 45588
 Tels: (33) 3606 3545 y 8995 - 3567

www.multiespumas.com.mx
atencionclientes@multiespumas.com.mx

**Nos Interesa Trabajar
 con Usted!**

EXPO
MUEBLE LAGUNA
 13^{va} Encuentro de Negocios 2016

14^y 15
de ENERO

EXPO CENTER LAGUNA
 TORREÓN, COAHUILA



JONAR.



tumaine
 MUEBLES S.A. DE C.V.

San Joseph

Muebles D. Denise

RIBAN

ST dimap

DELSA
 muebles

LALA

LITERIA LALA



TAPITSA
 INDUSTRIAL

SAM
 DEL DEBIENTO

Regiomontana
 COLCHONES



Industrial
 Borrego

Hartel
 MUEBLES DE MADERA

JORMAN

Tel: 01871750-6343 / Cel:(871)158-4886
expo-mueble@hotmail.com



Bisagra sin resalte para un espacio útil bien aprovechado Sensys 165°

Gracias al ángulo de apertura de 165°, la bisagra de gran ángulo Sensys, permite una amplia apertura de las puertas de muebles así como un cierre homogéneo y suave debido a su sistema de amortiguación integrado. Los cajones interiores pueden aplicarse sin listones distanciadores gracias a la ausencia de resalte consiguiendo así, un espacio de almacenamiento máximo.

www.hettich.com

Technik für Möbel


Hettich